

IMPACT DE L'ORIENTATION ENTREPRENEURIALE SUR LA PERFORMANCE DES PME EXPORTATRICES

Anana Mohamed¹, Jesus David Sanchez De Pablo
 Gonzalez Del Campo ² et Pedro Jimenez Esteves ³

¹Doctorant, UCLM, Toledo, Mohamed.anana@alu.uclm.es

²Profesor Titular de Organización de Empresas, UCLM, Cuidad real, jesusdavid.sanchez@uclm.es

³Profesor Titular Departamento de Administración de Empresas UCLM, Toledo, Pedro.JEstevez@uclm.es

RESUME:

Dans ce projet, nous allons analyser l'influence de l'orientation entrepreneuriale internationale (OEI) ainsi que ses différentes dimensions sur la performance des exportations (PE) dans le domaine des petites et moyennes entreprises (PME). L'intérêt de l'orientation entrepreneuriale internationale vient du fait que la PME doit développer des comportements innovants et dynamiques et prendre des risques pour s'adapter à l'environnement turbulent dans lequel elles opèrent. Cet environnement, de plus en plus mondialisé, se caractérise par un haut degré d'incertitude, de dynamisme et de complexité. Afin de conserver et même d'assurer le niveau de compétitivité, de nombreuses entreprises cherchent à se rendre à l'étranger. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes concentrés sur les PME exportatrices afin de pouvoir mesurer le succès des stratégies d'internationalisation que doivent adopter.

L'objectif de notre projet est principalement de déterminer l'influence de l'OEI sur la performance à l'export. C'est pourquoi nous mesurons tout d'abord l'OEI des PME espagnols en se concentrant sur ses trois dimensions (innovation, proactivité et prise de risques), puis nous analyserons les effets de chaque dimension sur la performance des PME espagnoles. Afin de pouvoir contraster nos hypothèses, nous avons décidé d'utiliser le programme SPSS 21.0, qui nous a permis d'effectuer les analyses appropriées.

Mots-clés : PME, orientation entrepreneuriale, orientation entrepreneuriale internationale, performance, innovation, proactivité, prise de risque, exportation

ABSTRACT:

In this project we are going to analyze the influence of the International Entrepreneurial Orientation (IEO) as well as its different aspects on the performance of exports (PE) in the field of Small and Medium-sized Enterprise (SME). The interest of the International Entrepreneurial Orientation comes from the fact that the SME must develop innovative, dynamic experiences and take the risks to adapt to themselves to the turbulent environment in which they operate. This environment, more and more global, has got as the main feature a high degree of uncertainty, dynamism and complexity. In order to keep and even to assure the competitiveness levels, lots of companies are searching for going abroad. This is the reason why we have focused on the exporting SME to be able to measure success in globalization strategies to be taken by these societies.

Our project aim is mainly to determine the influence of IEO on the exporting Performance. This is why we are firstly measure the IEO of the Spanish PMIs focusing on its three dimensions (innovation, proactivity and taking risks) and later we are going to analyze the effects of each dimension of the IEO and the Spanish PMIs. To determine this influence, to be able to contrast our hypotheses, we have decided to use the SPSS 21.0 program, which enable us to make the convenient analyses.

Key words: SMES, entrepreneurial orientation, international entrepreneurial orientation, performance, Innovation, proactivity, risk-taking, export

Introduction

Dans ce travail nous allons analyser l'influence de l'orientation entreprenante internationale (OEI) et ses différentes dimensions sur la performance à l'export (PE) des PME espagnoles. Les entreprises doivent développer des comportements innovateurs, proactifs et assumer des risques pour s'adapter à la turbulence de l'environnement où ils opèrent. Cet environnement, qui chaque fois est plus global, se caractérise par le haut niveau d'incertitude, dynamisme et complexité. Beaucoup d'entreprises afin de maintenir et y compris assurer ses niveaux de compétitivité s'internationalisent. De là, que nous nous sommes centrés sur la performance à l'export, comme une façon de mesurer le succès des stratégies d'internationalisation que doivent adopter les entreprises.

Pour mener à bien une stratégie d'internationalisation, nous nous sommes décantés par l'exportation, étant la manière la plus commune, rapide et facile pour les PME. Choisir les PME car, au niveau mondial, elles sont à l'origine de la création d'emploi et de richesse. Finalement, nous nous sommes centrées sur les entreprises espagnoles, parce que plus de la moitié des exportations espagnoles, selon les dernières statistiques, sont effectuées concrètement par une PME. Celle-ci est une des conclusions qui sont extraites de l'étude « l'internationalisation et l'innovation technologique dans l'entreprise familiale », publié récemment par l'École Haute Direction et d'Administration EADA.

L'environnement où opèrent actuellement les entreprises est turbulent, et les changements sont chaque fois plus fréquents, se produisent de manière rapide et simultanée (Sadler, 1996). Il s'agit, par conséquent, d'un environnement caractérisé par de hauts niveaux d'incertitude, dynamisme et complexité (Buganza, Del'Era y Verganti, 2009), ce qui oblige les entreprises à adopter des stratégies d'internationalisation pour pouvoir maintenir et assurer son activité patronale (Sousa et Alserhan, 2002). Beaucoup d'entreprises, afin de maintenir et y compris améliorer ses niveaux de compétitivité, cherchent sortir à franchir les frontières nationales (Autio et Al. 2000 ; Sapienza et al. 2006) avec toutes les difficultés et risques que peuvent rencontrés surtout pour les PME (Kraus et al, 2017). En obtenant ainsi la réduction de sa dépendance des marchés domestiques ou nationaux (Ciravegna et Al. Au 2013). L'internationalisation est une option stratégique qui va au-delà de la commercialisation des produits ou des services sur un marché global : il s'agit d'un modèle d'affaire dans lequel ils considèrent différents facteurs qui affectent sa vision dans le long terme Généralement, les

entreprises adoptent des stratégies d'internationalisation, non seulement, pour garantir leur propre survie mais aussi dans le but de se développer (Sousa, 2004).

Dans ce travail, nous coïncidons avec Shane et Venkataraman (2000) dans ce que les entreprises avec une plus grande orientation entrepreneuriale sont plus inclinées à identifier et à exploiter des opportunités d'affaire à l'extérieur, vu la situation du marché intérieur. En outre, les entreprises plus entreprenantes tendront à profiter de ces occasions de manière plus proactive afin d'améliorer leur position compétitive.

L'objectif fondamental de ce travail est de déterminer l'influence de l'OEI sur la Performance à l'export. À cet effet, nous analysons d'abord l'impact des trois dimensions qui la composent (innovation, proactivité et prise en charge de risques) Deuxièmement, nous analysons l'effet de chacune des dimensions de l'OEI et celles de PE. Pour déterminer cette influence et pouvoir contraster les hypothèses posées nous avons choisi d'utiliser le programme SPSS 21.0, qui nous permet d'effectuer les analyses pertinentes.

I. Revue de littérature

1.1. Bases théoriques

1.1.1. Orientation entrepreneuriale (OE)

Bien que le fait de mesurer le degré d'entreprenariat d'une entreprise n'est pas facile, il existe un construit largement accepté dans la littérature académique pour déterminer le niveau d'orientation entrepreneuriale d'une organisation (Arzubiaga et al, 2012) ; (Lechner & Gudmundsson, 2014 ; Gupta & Batra, 2016). Il s'agit du construit de l'orientation entrepreneuriale conçu par Miller en 1983. Cet auteur définit l'entreprenariat de la manière suivante : "une entreprise entrepreneuriale est celle qui est consacrée à l'innovation du produit ou du marché, appréhendée des activités un peu risquées et considérée la première à atteindre des innovations "proactives", en maintenant une avance sur ses concurrents" (Miller, 1983, p. 771). Cet auteur, pionnier dans l'utilisation de l'OE, conçu comme un construit composé de trois dimensions, qui doivent covarier positivement. Ces dimensions sont la prise de risques, l'innovation et la pro activité. Covin et Slevin (1989) ont insisté encore plus sur l'importance de ces dimensions: "L'OE d'une entreprise est démontré par la mesure dans laquelle la haute direction est prête à assumer les risques liés à l'entreprise (dimension de prise de risques), pour favoriser le changement et l'innovation afin d'obtenir un avantage concurrentiel pour l'entreprise (la dimension de l'innovation) et pour livrer une concurrence féroce avec d'autres entreprise (dimension proactivité)" (Arzubiaga et al., 2012, p. 59).En 1996 est apparu un autre

courant académique traitant le construit de l'OE fondée sur la redéfinition Lumpkin et Dess: "OE concerne les procédés, pratiques et activités de prise de décisions qui conduisent à une nouvelle entrée" (Lumpkin et Dess, 1996, p. 136). La nouvelle entrée peut être effectuée dans un nouveau marché ou dans un déjà établi, avec des produits ou des services également nouveaux ou existants. Ces auteurs ont ajouté deux dimensions plus les trois originaux de Miller -l'autonomie et de l'agressivité concurrentielle- et ils ont considéré l'OE comme un construit multidimensionnel au lieu du construit composé, dont les dimensions ne doivent pas covarier, mais varient indépendamment selon le l'environnement de l'organisation. L'argument qui confirment cette redéfinition du construit est qu'une nouvelle entrée peut être réalisé si ils opèrent seuls certains de ces facteurs, pas nécessairement tous. Lumpkin et Dess, en outre, ont distingué clairement entre OE en tant que processus et la nouvelle entrée comme acte final de ce processus, c'est-à-dire, ne considèrent pas l'acte essentiel de l'entreprise (la nouvelle entrée) comme une manifestation d'une orientation entrepreneuriale. "La nouvelle entrée explique en quoi consiste l'entreprenariat et l'orientation entrepreneuriale décrit comment s'effectue la nouvelle entrée" (Lumpkin et Dess, 1996, p. 136).

Dans ce travail, même si on a choisi le construit composé car il est le plus accepté dans la littérature (Arzubiaga et al. 2012 ; Covin et Miller, 2014), on considère que ses trois dimensions ne doivent pas nécessairement covarier mais que chacune peut se manifester à des degrés divers et à un effet différent sur la performance de l'entreprise (Dai, Maksimov, Gilbert et Fernhaber, 2013; Kreiser, marin, Kuratko et Weaver, 2013). Il s'agirait donc d'un hybride entre ces deux visions du construit.

1.1.2. Orientation entrepreneuriale internationale (OEI)

A partir de la littérature de direction d'entreprises, nous pouvons trouver diverses approches qui ont abordé l'étude de l'internationalisation. Ainsi, une première approche est d'analyser l'internationalisation dans la perspective du processus de mondialisation. Selon cette approche, les entreprises sont internationalisées progressivement en fonction de la connaissance cumulée qui vont acquérir des marchés internationaux. Une meilleure connaissance de ces marchés permet de réduire le niveau d'incertitude et donc provoque la destination de plus de ressources (Calof, 1995; Cavusgil, 1984; Johanson et Vahlne, 1997; Moini, 1995; Nakos et al., 1998; Sharkey et al., 1989; Cavusgil et Godiwalla, 1982; Andersen, 1993; Root, 1994; Johanson et Vahlne, 1990; etc.).

La deuxième approche qui nous permet d'analyser pourquoi les entreprises s'internationalisent est l'approche de ressources et de capacités et En troisième lieu, on cite l'approche de réseaux pour expliquer le comportement international des entreprises.

Enfin, dans les dernières années semble avoir surgi avec force l'approche de l'orientation entrepreneuriale pour expliquer l'internationalisation des entreprises. À cet égard, nous pouvons affirmer que l'OEI tente d'analyser l'OE dans un contexte international, et par conséquent, les mêmes deux courants de recherche : qui la considère comme un construit composé et qui la considère comme un construit multidimensionnel. Toutefois, de nouveau est plus large la quantité de travaux qui utilisent des mesures de l'OEI qui apprécient uniquement les trois dimensions : innovation, prise de risques et proactivité (Covin et Miller, 2014). La définition de l'OEI plus acceptée dans la littérature (Etchebarne et al. 2010 ; Covin et Miller, 2014) est la suivante : "...une combinaison de comportement novateur, proactive et prise de risque qui dépasse les frontières nationales et vise à créer de la valeur dans les organisations" (McDougall et Oviatt, 2000, p. 903). À la même on constate clairement les trois dimensions du construit composé, ce qui témoigne à nouveau l'acceptation plus large de ce dernier face au multidimensionnel.

Si nous faisons un parcours par les différents travaux qui ont analysé l'OEI, nous trouvons le travail de pionnier de Oviatt et McDougall (1994) pour lesquelles l'orientation entrepreneuriale internationale des nouvelles entreprises dépend de la structure organisationnelle, du management, du contrôle des ressources, surtout technologiques, de l'intensité de la concurrence existante et des perceptions et des connaissances accumulées par les entreprises.

Ripolles et al. (1999), pour sa part, soulignent que les entreprises qui développent une orientation entrepreneuriale sont capables de répondre rapidement aux changements de l'environnement en tirant parti de nouvelles possibilités économiques, ce qui les conduit à une position concurrentielle avantageuse et leur donne de meilleurs résultats.

Dans notre travail, l'orientation entrepreneuriale internationale s'est inspirée à partir de l'orientation entrepreneuriale, en fait partage les éléments de base qui met l'accent sur la condition de "international" de l'activité de l'entreprise (Covín et Miller, 2014). À cet égard, nous pouvons définir l'orientation entrepreneuriale internationale comme la disposition de l'entreprise à rechercher pro activement des perspectives d'affaires au-delà de son pays d'origine des produits, services ou procédés novateurs indépendamment des risques que

comportent les activités exportatrices (Cadogan et al. 2008; Godwin Ahimbisibwe et Abaho, 2013). Ce qui différencie une orientation entrepreneuriale simple d'une OEI est le type de nouvelle entrée : " Une nouvelle entrée dans un sens de OEI implique l'entrée sur un nouveau marché" (Covin et Miller, 2014, p. 16). C'est-à-dire, pour parler d'OEI au lieu de l'OE il est nécessaire qu'il ait eu une nouvelle entrée dans un marché étranger. Ici réside l'importance de la nouvelle entrée en tant que partie de la mise en œuvre du construit OEI : la nouvelle entrée est une partie de OEI ; car sans elle nous parlerons simplement de l'OE.

1.1.3. Performance à l'export (PE)

Ce construit a également été très largement traité dans la littérature académique. La définition la plus courante est la suivante : "Tandis que la performance générale concerne le résultat total de toutes les activités de l'entreprise, y compris son marché national ; la performance à l'export représente les résultats de ses activités sur les marchés d'exportation" (Papadopoulos et Martín Martín, 2010 ; p. 390 ; citant Shoham, 1996).

En dépit de l'importance de cette variable et du multiple nombre de travaux qui l'ont traité, il existe très peu de consensus autour de quels sont les indicateurs les plus favorables de la performance à l'export (Zoy et Stan, 1998 ; Sousa, 2004). Par conséquent, tous les travaux empiriques qui ont étudié ce facteur ont utilisé les différentes mesures, ce qui rend très difficile la comparaison entre eux (Hernández Perlines, 2014).

Le construit de la performance à l'export est multidimensionnel (Sousa, 2004) et, en tant que tel, doit être évalué par des mesures à la fois objectives et subjectives (Zou, Taylor et Osland, 1998 ; Horta, 2012 ; Larimo, 2013). Les dimensions qui jouissent d'une certaine acceptation (Zou et al. 1998 ; Horta, 2012) sont trois : les résultats économiques et financiers - relatifs à la rentabilité exportatrice-, les résultats stratégiques - tels que l'amélioration de la compétitivité, l'augmentation de la part de marché, etc. - et les attitudes à l'exercice exportateur - la satisfaction avec le même, principalement-. Ces dimensions sont celles qui ont été pris en compte à l'heure de mesurer la performance à l'export dans la présente étude.

1.2. Relation entre les variables

1.2.1. Relation OEI et Performance à l'export (PE)

La majorité des travaux de recherche menée dans le domaine de l'entrepreneuriat international confirment le construit OEI avec la performance à l'export (Covin et Miller, 2014). Des résultats similaires d'études développés dans différents pays ont entraîné qu'il

existe un solide consensus entre les universitaires concernant ce sujet (Godwin et Abaho, 2013). qui nous amène à formuler l'hypothèse suivante :

H1 : L'OEI a un effet positif sur la performance à l'export des PME espagnole

1.2.2. Relation Innovation et PE

L'innovation est "la tendance à participer et soutenir de nouvelles idées, nouveauté, d'expérimentation et de processus novateurs qui peuvent entraîner de nouveaux produits, services ou procédés technologiques" (Lumpkin et Dess, 1996, p. 142). Cette évolution permet à l'entreprise la création d'une base de compétences qui représentent un outil extrêmement précieux et concurrentiel dans un environnement entrepreneurial instable et turbulent (Godwin et Abaho, 2013).

L'innovation requiert un déploiement de ressources qui, dans le cas particulier des PME, peut les compromettre à l'heure de faire face à des obligations financières à court terme (Dai et al., 2013; Kreiser et al., 2013). Ces coûts concernent les investissements initiaux nécessaires pour le développement des capacités d'innovation spécifiques de l'entreprise, ainsi que les dépenses de R & D qui accompagnent les premières étapes de l'activité innovante. Tout cela signifie que cette activité innovante ne commencera à être rentable si on cherche à compenser ces investissements initiaux (Kreiser et al. 2013).

Les arguments précités conduisent à penser que dans les étapes initiales de la mise en œuvre de l'innovation les coûts dépassent les avantages et vice versa ; c'est-à-dire que les avantages sont plus élevés que les coûts si l'Organisation dispose d'une innovation consolidée. En d'autres termes, plus le niveau d'innovation est important, plus importants sont les résultats de l'entreprise ; ce qui nous amène à formuler l'hypothèse suivante :

H2 : l'innovation a un effet positif sur la performance à l'export des PME espagnoles

1.2.3. LA Proactivité et la PE

La pro activité reflète la volonté de l'entreprise à dominer ses concurrents, par des mouvements agressifs tels que l'introduction de nouveaux produits ou services avant que la concurrence ou l'anticipation de la demande future en donnant forme au propre environnement (Keh, Nguyen et Ng, 2007). Être le premier à effectuer un mouvement permet de saisir inhabituels bénéfices et obtenir un avantage en ce qui concerne la reconnaissance de la marque (Lumpkin et Dess, 1996).

Il existe également des coûts associés avec le temps et les ressources nécessaires pour que l'entreprise soit proactive, surtout dans un contexte international. Il faut des connaissances sur le marché étranger relatifs aux fournisseurs, clients et/ou partenaires ; qu'une entreprise dynamique recherche indépendamment (Dai et al. 2013). Avec ces coûts est de même qu'avec les partenaires à l'innovation, ne commencent à être rentables lorsque l'entreprise a atteint des niveaux élevés de pro activité (Kreiser et al. 2013). Par conséquent, l'hypothèse suivante est similaire à celle formulée dans le cas de l'innovation :

H3 : La pro activité a un effet positif sur la performance à l'export des PME espagnoles.

1.2.4. prise de risques et PE

Un comportement de prise de risques est "d'encourir une grande dette ou de compromettre de grandes quantités de ressources, dans le but d'obtenir des hauts retours en saisissant les opportunités d'affaires sur le marché" (Lumpkin et Dess, 1996, p. 144).

Il est évident que l'exportation est une activité beaucoup plus risquée que les opérations nationales, tout simplement parce qu'une entreprise peut perdre une grande quantité d'actifs ou des avantages résultant des différents cadres politique, juridique, économique et socioculturel qui probablement existent dans les marchés étrangers. Par conséquent, il faut un niveau de prise de risques plus élevé et seul les entreprises qui osent le prendre qui réalisent une amélioration de leurs résultats (Godwin et Abaho, 2013).

H4 : La prise de risques a un effet positif sur la performance à l'export des PME espagnoles.

II. Conception de la recherche

2.1.Modèle soulevé

Après avoir révisé la littérature et soulevé les hypothèses correspondantes, nous passons à exposer le développement de la recherche. Comme nous l'avons dit précédemment, nous avons conçu deux modèles : le premier vise à déterminer si l'orientation entrepreneuriale affecte à l'activité exportatrice de la PME espagnole, compte tenu que des trois dimensions proposées pour mesurer l'OEI et s'elles couvraient et par conséquent tenant un effet ensemble. Et d'un second modèle, nous considérons l'effet indépendant de chacune des dimensions de l'OEI sur la performance à l'export : l'effet de l'innovation, de la pro activité et de la prise de risques, considérées de manière indépendante.

2.2.Questionnaire et travail de terrain

Étant donné la nature de la recherche et dans l'absence de sources de données secondaires, nous avons établi un questionnaire pour obtenir les informations nécessaires à la réalisation de l'étude. Nous nous sommes concentrés seulement sur les PME situées en Espagne pour que les données soient homogènes (Santarelli et Piergiovanni, 1996) ce que rendre possible de contrôler certains facteurs de contingence (Lyon et al. 2000 ; Rauch et al. 2009).

La conception du questionnaire a été effectuée en plusieurs phases. En premier lieu, suite à la révision de la littérature sur l'OEI un projet préliminaire du questionnaire a été développé. En deuxième lieu, pour garantir la validité de son contenu, un processus de discussion et de réflexion avec certains experts dans les matières traitées s'est développé, selon la proposition de Govindarajan (1988) et Conca et al. (2004).

Ensuite, pour garantir que les items considérés dans le questionnaire soient pleinement compréhensibles, on a procédé à un pré-test aux directeurs généraux et directeurs de PME. Des enquêtes ont été faites par un entretien personnel à chacun des répondants. Une fois cette phase, on a procédé à l'envoi du questionnaire par mail. Après avoir répondu au questionnaire par le directeur général ou directeur de l'entreprise et conformément aux directives et recommandations de Huber et Power (1985) pour éviter le biais dans les réponses un seul informateur. Compte tenu des objectifs de la recherche, les hypothèses posées et la complexité du modèle nous avons opté pour le SPSS (21.0).

2.3.Échantillon

Étant donné que nous avons obtenu des informations de toutes les entreprises qui constituaient la population de l'étude, nous avons vérifié la représentativité de l'échantillon et le biais de non-réponse à partir de variables avec des valeurs connus de la population totale, comme le secteur et le nombre de salariés (Armstrong et Overton, 1977). Les analyses ont indiqué qu'il n'avait pas de différences significatives entre les entreprises qui ont répondu et celles qui ne l'ont fait, dans ces deux variables (OEI et PE), car on considère que les entreprises qui répondent plus tard sont plus semblables à celles qui ne répondent pas (Armstrong et Overton, 1977), on a procédé à une comparaison entre les premiers questionnaires reçus et les derniers. Dans aucune des variables a été observé qu'il aurait des différences importantes entre ces deux groupes d'entreprises.

III. Mesure des variables

3.1.Mesure de l'OEI

La mesure la plus utilisée du construit OEI est l'échelle développée initialement par Miller (1983) et complétée par Covin et Slevin (1989), appellée échelle de Miller/Covin et Slevin -M/CyS- (Covin et Miller, 2014). Ce barème est composé de 9 éléments, 3 pour mesurer les dimensions du construit, consistant en une échelle de Likert de 5 points.

Il existe un débat intense sur comment définir et rendre opérationnel l'orientation entrepreneuriale. Dans la littérature nous trouvons des travaux où l'orientation entrepreneuriale a été mesurée soit en utilisant trois dimensions ou bien avec cinq dimensions. Si nous nous attachons à la première, la plupart ont considéré les dimensions suivantes : l'innovation, la proactvité et la prise de risque

Dans notre étude, nous avons opté pour l'échelle utilisée par Miller (1983) modifiée par Covin et Slevin (1989) et utilisée par Knight et Cavusgil, (2004, 2005); Balabanis et Katsikeas (2004); Dimitratos et. al. (2004); Zhou (2007); Sundqvist et al. (2012); Kuivalainen et al. (2007, 2010); Etchebarne et al. (2010) et Zhang et al. (2012). L'échelle possède un alpha de cronbach de 0,864.

3.2.Mesures de la performance à l'export(PE)

L'analyse de la littérature montre qu'il n'existe pas un consensus de quelles devraient être les mesures de PE. Dans notre cas, nous la mesurons à travers une échelle multi-items, qui

comprend des résultats financiers, résultats stratégiques et des attitudes construites à l'égard de la PE, selon la proposition de Mme Zou et al. (1998) et Horta (2012). Des mesures objectives et subjectives ont été utilisées à la fois dans l'évaluation de ces dimensions (Zou et al. 1998; Horta, 2012; Larimo, 2013). Les mesures objectives des résultats financiers sont la valeur des exportations et la propension à exporter - pourcentage des exportations sur les ventes totales- de la dernière année. Les indicateurs objectifs de résultats stratégiques sont les moyennes des ventes à l'extérieur, du nombre de pays où on a exporté et le nombre de produits exportés dans les cinq dernières années et de la marge commerciale sur vente. Ces indicateurs ont été utilisés par les auteurs comme Zahra et al. (1997), Morgan et al. (2004) et Ibeh, (2003). Les mesures précédentes ont été incluses dans des travaux préalables d'Balabanis et Katsikeas (2004), Dimitratos et. Al. (2004); Etchebarne et al. (2010) et Kuivalainen et al. (2010) et Hernández Perlines, 2014. En tant que mesures subjectives nous avons utilisé l'intensité exportatrice, qui a été incluse en tant que mesure de la performance à l'export par des auteurs comme Zahra et al. (1997), Barreiro et al. (2004), Morgan et al. (2004) et la satisfaction ressentie de la performance à l'export, qui a été notamment utilisée par des auteurs comme Cavusgil et Zou (1994), Balabanis et Katsikea (2004), Dimitratos et. al. (2004) et Zahra et al. (1997). Ces deux dernières dimensions ont été mesurées sur une échelle de Likert. La PE possède un alpha de cronbach de 0,728.

IV. Résultats et discutions

4.1.analyse descriptive de l'OEI et ses dimensions

Tableau 1 : analyse descriptive de l'OEI et ses dimensions

	Innovation	Proactivité	Prise de risques	OE
Moyenne	4,08	4,05	3,91	4,15
Mediane	4,00	4,00	4,00	4,00
Mode	5	4	4	4
écart type	,99	,77	,77	,69

Source : Elaboration propre

Dans ce paragraphe, nous allons souligner les valeurs des différentes variables considérées dans le modèle. Les trois dimensions qui définissent l'OEI, l'innovation (4,05) est la plus grande valeur obtenu et suivie de la proactivité (4,08) et, enfin, la prise de risques (3,91), nous pouvons dire que l'échantillon donne un haut niveau de l'IEO et que la dispersion est assez faible .cette classification montre l'importance réservée pour les PME espagnoles de caractère familial à l'innovation et de la même manière la précaution dans le Prise de risques

4.1.1. Fréquences d'OEI

Tableau 2 : Fréquences d'OEI

		Fréquences	F.relative	F.relative cumulée
Validés	Moyen	13	17,6	17,6
	Fort	37	50,0	67,6
	T. fort	24	32,4	100,0
	Total	74	100,0	

Source : Elaboration propre

1/3 des entreprises de notre étude montrent un très haut niveau de l'OEI et 50 % un niveau élevé d'autre part, aucune entreprise n'est pas au niveau faible ou très faible et seul 17,6 % ont un niveau moyen. Ce qui implique que l'OEI des PME espagnoles est en général forte.

4.1.2. Fréquences des dimensions de l'OEI

Dans un environnement socio-économique et technologique aussi en pleine mutation, la capacité d'innover et de pouvoir identifier rapidement de nouveaux marchés et de nouveaux besoins à satisfaire se transforme en un avantage concurrentiel plus important ce qui s'explique pour 77 % des PME espagnoles ont un niveau élevé ou très élevé d'innovation alors que 10,8 % sont à un bas niveau et aucune dans le très faible. La proactivité souligne un niveau élevé ou très élevé de 78,3 % des PME espagnoles alors que 2.7% marquent un bas niveau. Et pour la prise de risques 65 % des entreprises de l'échantillon soulignent un niveau élevé ou très élevé et 35 % de niveaux moyen.

4.1.3. Fréquences du niveau de la performance à l'export et ses composantes

Le tableau de fréquences souligne que 48.6 % des PME exportatrices de l'échantillon présentent un niveau moyen de performance à l'export et 29.7 % ont un haut niveau et 5.4 % un très haut niveau alors qu'aucune d'elles présente un niveau très faible

À l'exception de la satisfaction dans des activités exportatrices et la valeur des exportations pour lesquelles la plupart des entreprises de l'échantillon soulignent un niveau élevé ou très élevé dans le reste de éléments qui forment les éléments de performance exportateur la plupart des entreprises marquent un faible niveau si non très faible, ce qui implique qu'un effort sur le côté diversification de la production, de la recherche et de la conquête de nouveaux marchés... est une nécessité pour améliorer la performance à l'export.

4.2.Corrélations

Pour étudier l'effet de l'OEI sur la performance à l'export, nous avons commencé par le calcul des corrélations entre chacune des dimensions de l'OEI et après les corrélations de l'OEI et ses dimensions et de la performance.

Tableau 3 : Corrélations des dimensions de l'OEI

		INNOV	PROACT	PRISE DE RISQUE
INNOV	Corrélation de Pearson	1	,669**	,644**
	Sig. (bilateral)		,000	,000
	N	74	74	74
PROACT	Corrélation de Pearson	,669**	1	,639**
	Sig. (bilateral)	,000		,000
	N	74	74	74
PRISE DE RISQUE	Corrélation de Pearson	,644**	,639**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,000	
	N	74	74	74

**. La corrélation est significative au niveau 0,01 (bilatéral).

Source : Elaboration propre

Les coefficients de corrélation de notre cas sont supérieurs à 0,6 ce qui nous permet de dire qu'il existe une corrélation positive modérée. Toutes les relations sont directes et positives en ce qui peut dire que les variables covariant, bien que celui-ci ne soit pas une condition indispensable pour la présente étude. Les corrélations entre les dimensions de l'IEO ont également été analysées, et aussi entre l'OEI et les indicateurs de performance à l'export. Le niveau critique est inférieur à 0,01 donc la corrélation est significative pour un niveau de confiance de 99 %.

Tous les éléments du tableau de corrélation montrent un coefficient supérieur à 0,4 et inférieur à 0,69 c'est-à-dire que la corrélation est positive modérée. Le niveau critique est inférieur à 0,01 donc la corrélation est significative pour un niveau de confiance de 99 %.

4.3.régressions linéaires

Les coefficients de corrélation montrent qu'il existe une relation linéaire, positive entre la performance à l'export et l'OEI et leurs dimensions, mais cette dernière (la corrélation de Pearson) n'évalue pas le lien de causalité. Par conséquent, la dernière partie de l'étude est axée sur l'analyse de régression linéaire si cela modèle la relation existante entre une variable dépendante et une ou plusieurs indépendantes.

Dans le premier modèle a été prise comme variable dépendante la performance à l'export et comme variable explicative le construct orientation entrepreneuriale internationale

4.3.1. Modèle de régression 1 : IEO > Performance à l'export

L'analyse de variance pour Régression linéaire simple :

H0 : L'orientation entrepreneuriale internationale n'a pas un effet positif sur la performance à l'export des PME espagnoles

H1 : L'orientation entrepreneuriale internationale a un effet positif sur la performance à l'export des PME espagnoles

Le modèle proposé :

$$Y = \hat{a} + \hat{a}X + \hat{\epsilon} \quad (1)$$

Dans le tableau d'ANOVA on déduit $F = 24,063$ correspond au SIG (P-valeur=0) est inférieur de 0.5 et $\hat{a} \neq 0$ ce qui indique l'existence du modèle linéaire et ainsi de rejeter la H0".

La variable X ne fournit pas l'information significative" avec un niveau de confiance de 99 %.

$$Y = 1,146 + 0,456X$$

Cela veut dire que les deux variables (**OEI** et **PE**) sont importantes ou fournissent des informations utiles à l'analyse. En outre, le coefficient \hat{a} qui accompagne les 2 variables est positif, ce qui confirme la première hypothèse de cette étude : l'orientation entrepreneuriale internationale a un effet positif sur la performance à l'export des PME espagnoles

Le coefficient de détermination est une mesure de la bonté d'ajustement du modèle de régression linéaire :

$$R^2 = SSR / SST \quad (2)$$

Où, *SSR* représente la somme de carrés en raison de la régression et la *SST* représente la somme de carrés du total.

Le coefficient de détermination est tout simplement le carré du coefficient de corrélation. Le coefficient de détermination varie entre 0 et 1, mais il est assez commun l'exprimer en pourcentage. R^2 Indique le pourcentage de la variabilité de la variable de réponse et il est expliqué par sa relation linéaire avec X.

L'indicateur qui reflète mieux la bonté de l'ajustement est le coefficient de détermination corrigé R^2 Ajusté.

Dans notre étude :

$R^2=0,25$; R^2 ajusté 0,24

Cela signifie que 25 % de la variabilité des résultats exportateur est expliquée par sa relation linéaire avec l'orientation entrepreneuriale et 24 % par le R^2 Ajusté.

4.3.2. Modèle de régression 2 : Innovation (INN)>Performance à l'export

H2: l'innovation a un effet positif sur la performance à l'export des PME espagnoles

Le coefficient de détermination :

$R^2=0,216$ et ; R^2 Ajusté 0,205

Cela signifie que 21,6 % de la variabilité de la performance à l'export est expliquée par sa relation linéaire avec l'innovation et 20,5 % par le. R^2 Ajusté. Dans le tableau d'ANOVA on déduit $F = 19.814$ correspond au SIG (P-valeur=0) est inférieur de 0,5 et $\hat{a}1 \neq 0$ ce qui indique l'existence du modèle linéaire et ainsi de rejeter la "H0". La variable X ne fournit pas l'information significative" avec un niveau de confiance de 99 %.

$$Y = 1,649 + 0,314X$$

Cela veut dire que les deux variables (**INN** et **PE**) sont importantes ou fournissent des informations utiles à l'analyse. En outre, le coefficient \hat{a} qui accompagne les os variables est positif, ce qui confirme la deuxième hypothèse de cette étude.

4.3.3. Modèle de régression 3 : Proactivité (Proact)>Performance à l'export

H3 : La proactivité a un effet positif sur la performance à l'export des PME espagnoles

Pour le cas de la relation de performance à l'export et la proactivité le coefficient de détermination $R^2=0,208$ et R^2 ajusté 0,197 cela signifie que 20,8 % de la variabilité de PE est expliquée par sa relation linéaire avec la proactivité et 19,7 % par le R^2 ajusté

Dans le tableau d'ANOVA on déduit $F = 18,855$ correspond au SIG (P-valeur=0) est inférieur de 0,5 et $\hat{a}1 \neq 0$ ce qui indique l'existence du modèle linéaire et ainsi de rejeter la H0"La variable X ne fournit pas l'information significative" avec un niveau de confiance de 99 %.

$$Y = 1,382 + 0,394X$$

Cela veut dire que les deux variables (Proact et PE) sont importantes ou fournissent des informations utiles à l'analyse. En outre, le coefficient $\hat{\alpha}$ qui accompagne les deux variables est positif, ce qui confirme la deuxième hypothèse de cette étude.

4.3.4. Modèle de régression 4 : Prise de risque (P.risque) > Performance à l'export

H4 : La prise de risques a un effet positif sur la performance à l'export des PME espagnoles

Le coefficient de détermination :

$R^2=0,151$ et R^2 ajusté $0,139$ cela signifie que $15,1\%$ de la variabilité de la performance à l'export est expliquée par sa relation linéaire avec la prise de risques et $13,9\%$ par le R^2 ajusté.

Nous pouvons constater que ce coefficient est le plus faible des trois premiers ce qui implique que les PME espagnoles réservent plus d'importance à l'innovation et de deuxième degré à la proactivité et en troisième lieu à la prise de risques pour améliorer leur performance à l'export.

À partir de la table ANOVA nous pouvons tirer :

$$F=12,803 \text{ et } \text{SIG (P-valeur)=0}$$

Ce qui nous permet de rejeter l'hypothèse nulle et souligner qu'il y a une relation positive de régression linéaire entre la proactivité et la performance à l'export.

Conclusion

Le principal objectif que nous avions soulevé dans ce travail était d'analyser si l'OEI influait positivement sur la performance des PME exportatrices espagnoles. Le modèle soulevé confirme que dans les PME exportatrices, comme avec un autre type d'entreprises et dans d'autres régions ou pays, l'OEI affecte positivement à la PE. Ce résultat est conformé aux travaux préalables (Balabanis et Katsikeas, 2004 ; Dimitratos et. al. 2004 ; Etchebarne et al. 2010 ; Kuivalainen et al, 2010 et Godwin Ahimbisibwe et Abaho, 2013 ; Hernández Perlines, 2014).

Également différents modèles ont été abordés pour analyser la relation entre les différentes dimensions de l'OEI et PE. Ainsi, nous constatons que l'innovation, la prise de risques et la proactivité affectent positivement à la performance des PME exportatrices espagnoles. Dans ce cas, l'innovation est la dimension qui a plus d'effet par rapport aux autres. La seconde dimension est la proactivité et, enfin, la prise de risques. Dans cette étude, la

dimension la plus importante de l'OEI est la proactivité, c'est-à-dire que les PME exportatrices espagnoles attachent plus d'importance à être des pionniers dans la prise de décisions pour pouvoir soutenir la concurrence sur le marché très proche du marché international.

Aucun doute que ce travail est le point de départ de lignes futures de recherche qui doivent analyser plus de facteurs qui influent sur l'orientation entrepreneuriale, tels que les éléments de l'environnement institutionnel ou le style de direction, le cycle de vie de l'industrie, ou les valeurs culturelles ou l'effet des variables familiales dans cette relation.

Les résultats obtenus dans le présent travail sont limités par le type d'entreprises. Il serait souhaitable de développer des travaux comparant l'OEI et son effet sur la PE d'entreprises familiales et non familiales. Et même pourraient réaliser ce type d'études pour les PME situées dans d'autres régions et/ou pays.

Bibliographie:

- Aloulou, W. y Fayolle, A. (2005): A conceptual approach of entrepreneurial orientation with small business context, *Journal of Enterprising Culture*, 13(1).
- Andersson, S. (2000): The internationalization of the firm from an entrepreneurial perspective, *International Studies of Management and Organizations*, 30.
- Antoncic, B. y Hisrich, R. (2001): Entrepreneurship: construct refinement and cross-cultural validation, *Journal of Business Venturing*, 16.
- Arzubiaga, U. et al. (2012): La medición de la orientación emprendedora en las empresas familiares: una revisión crítica de la literatura, *Revista de Empresa Familiar*, 2(2).
- Arzubiaga, U. e Iturralde, T. (2014): Entrepreneurial Orientation and Innovation in a Context of Crisis: Some Relevant Factors in the Case of Family Firms. En *Entrepreneurship, Innovation and Economic Crisis*, pp. 107-115, Springer International Publishing.
- Autio, E. et al. (2000): Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth, *Academy of Management Journal*, 43 (5).
- Balabanis, G. y Katsikea, E. (2004): Being an entrepreneurial exporter: doit pay? *International Business Review*, 12.
- Basso O. et al. (2009): Entrepreneurial orientation: the making of a concept. *International Journal of entrepreneurship and innovation*, 10.
- Belausteguiotia, I. et. al. (2007): Organizational climate as antecedent of commitment, effort and entrepreneurial orientation in Mexican family and non-family firms. *Revista Del Centro de Investigación*, 7 (27), pp. 5-25.
- Belgacem, B. (2014): Entrepreneurship: A Key to Minimizing The Risks Of Tunisian Family Businesses, *Journal of Business Studies Quarterly*, 5 (4).
- Birkinshaw J. et al. (1995): Structural and competitive determinants of a global integration strategy, *Strategic Management Journal*, 16.

Birkinshaw, J. (1997): Entrepreneurship in Multinational Corporations: The Characteristics of Subsidiary Initiatives, *Strategic Management Journal*, 18, (3), pp. 207-229

Bock, G.W. et al. (2005): Behavioral intention formation in knowledge sharing: examining the roles of extrinsic motivators, social-psychological forces, and organizational climate, *MIS Quarterly*, 29.

Bloodgood, J. et al. (1996): The internationalization of new high-potential ventures: antecedents and outcomes, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20, pp. 61–76.

Bosma, N. y Levie, J. (2010): Global Entrepreneurship Monitor. 2009 Executive Report, GEM.

Buganza, T. et al. (2009): Exploring the Relationship between Product Development and Environmental Turbulence: The Case of Mobile TLC Services. *Product Innovation Management*, 26, pp.308-321.

Bürgel, O. y Murray, G.C. (1998): The international activities of British start-up companies in high-technology industries: Differences between internationalisers and non-internationalisers, in Reynolds, W.D. et al. (1998): *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, pp. 447-463.

Cadogan, J. W. et al. (2008): The quality of market-oriented behaviors: Formative index construction, *Journal of Business Research*, 61(12), pp. 1263-1277

Cavusgil, S.T. (1980): On the Internationalization Process of Firms, *European Research*, 8(6).

Cavusgil, S. T. y Zou, S. (1994): Marketing strategy-performance relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures, *Journal of Marketing*, 58, pp.1-21.

Chao-Hui, Y. I. (2010): Relationship study of resource integration competence, entrepreneurial orientation and entrepreneurial performance, *Studies in Science of Science*, 5.

Chandra, A. et al. (2007): Business Incubators in China: A Financial Services Perspective, *Asia Pacific Business Review*, 13 (1).

Michael W. Kraus, Jun Won Park, Jacinth J. X. Tan, 2017: Signs of Social Class: The Experience of Economic Inequality in Everyday Life.

I. Gupta & Batra , 2016: Entrepreneurial orientation and firm performance in Indian SMEs: Universal and contingency perspective